

Best New

穆子青 编著

说话，不仅是一种
生理功能，更是
一种智慧、一种艺术

恰当的说话方式，
让你平步青云、广受欢迎、
走向成功

最受欢迎的 说话方式

有的人之所以会说话，就在于他所说的内容虽是别人都想到过的，
但他说话的方式却是生动的、精妙的、新颖的。对人说话的方式没有长短得失之分，而听话的
人却有合适与不合适的反应。合适就听从，这是你的成功；不合适就拒绝，这是你的失败。

穆子青 编著

最受欢迎的

说话方式



海潮出版社
Hai Chao Press

图书在版编目(CIP)数据

最受欢迎的说话方式 / 穆子青编著. —北京: 海潮出版社, 2008.9

ISBN 978-7-80213-564-2

I. 最... II. 穆... III. 语言艺术—通俗读物 IV. H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第116378号

书 名: 最受欢迎的说话方式

作 者: 穆子青

责任编辑: 陈开仁 周建平

责任校对: 左 颖

封面设计: 创品牌

出版发行: 海潮出版社

社 址: 北京市西三环中路19号

邮政编码: 100841

电 话: (010)66969738(发行) 66969736(编辑) 66969746(邮购)

经 销: 全国新华书店

印刷装订: 北京荣海印刷厂

开 本: 710mm×1000mm 1/16

印 张: 20

字 数: 320千字

版 次: 2008年9月第1版

印 次: 2008年9月第1次印刷

ISBN 978-7-80213-564-2

定 价: 32.00元

(如有印刷、装订错误, 请寄本社发行部调换)

前言

几乎每个人都会说话,但其说话的效果却千差万别。为什么会这样呢?原因在于说话的方法、说话的能力、说话的内容存在差异,也就是我们所说的说话水平是高还是低。

说话,不仅是一种生理功能,更是一种能力。一个人如果善于言辞,会说话,口才好,就可能把自己的工作生活安排得有趣而且非常愉快,不仅使自己快乐,也使他人快乐。具有超一流的口才,是一个人的成败得失的关键因素之一。在商界、政坛以及个人生活中,如果拥有迅速说服他人的好口才,会赢得令他人羡慕的机会,会受到上司的赏识、同事的尊敬、下属的爱戴、还有客户的信赖。

试看会说话的人,纵然口若悬河,滔滔不绝,听者也不以为苦;纵然片言只语,一字千金,也能绕梁三日。语言真是神奇,一句话说得好,可以说得人笑;一句话说得不好,可以说得人跳。一句话可以化友为敌,引发一场争论甚至导致一场战争;一句话也可能化敌为友,冰释前嫌。

可以肯定的是,那些会说话的人身上都有共同的特质。这些特质表现为:能从新的角度看事物,能就众人熟知的事物提出独到的观点;有广阔的视野,谈论的题材超越自身生活的范畴;充满热情,让人感觉到,他们对于生活中所从事的种种活动怀有强烈的情感,而且使人对他的话题兴趣盎然;不是喋喋不休地谈论自己;好奇心强,对许多事都有探究的兴致;有同情心,他们会设身处地去思索你所告诉他们的事情;有幽

默感,也不介意开自己的玩笑;有自己的说话风格……

细细想来,会说话的人身上的特质,我们何尝不具有呢?通常情况下,我们当中的许多人,都不能称得上是会说话的人,但同时也不能归为对说话一窍不通的人的行列。逢人就像哑巴一样不会说话的人,毕竟是极少数,大多数人都多多少少地懂得一些说话的技巧与方法,只不过缺少系统的锻炼,没有去进一步提高自己的说话水平而已。

对于每一个人来说,只要你会说话,就有可能拥有一副人见人爱的好口才。只要肯下工夫练习,学习他人的方法,吸收他人的经验,并在实践中运用这些方法和经验,那么你可以成为演说家、口才大师、说话高手。

本书站在现实的角度,将目光投注在现实生活中以采撷鲜活的理论和事例,提炼出浅显易懂的说话方法。针对不同的交际对象、不同的环境及不同的场合,为大家展示相关的说话技巧,提升说话能力。全书语言精妙,文字洗练,告诉大家如何修炼说话能力、怎样提高说话水平、掌握说话技巧,堪称一副智慧的锦囊。

生活是多姿多彩的,更丰富、更精彩、更实用的说话技巧在我们的生活中,在日新月异的时代里。

目 录

前 言

第一章 学会赞美

- 离奉承者远些/002
- 赞美与奉承的两个区别/003
- 每个人都渴望被赞美/004
- 多在背后赞美他人/006
- 赞美他人,照亮自己/008
- 赞美的6个前提条件/010
- 赞美的4个方式/013
- 赞美的五大效果/015
- 多谈对方的成就和得意之事/017
- 不要胡乱恭维对方/019
- “大家都这么认为”/020
- 夸人减龄,遇货添钱/021

第二章 因人而言

- 边看边说,边说边看/024
- 注意对方,谨慎开口/025
- 从声气中认识人/030

- 从音色中辨别人/032
- 10种会说话的人/034
- 7种似是而非的人/036
- 与名人交谈,不卑不亢/038
- 与有钱人交谈,正直坦率/039
- 与陌生人交谈,自然大方/041

第三章 礼貌用语

- 优雅的谈吐讨人喜欢/044
- 得体地使用礼貌语言和谦词/046
- 因为少说了一句话/047
- 说好“谢谢”/048
- 说好“对不起”/051
- 说客气话是必需的,但不要过分客套/053
- 文明礼貌三句话/054

第四章 简洁明快

- 林肯的演讲词/057
- 不做啰嗦先生/059





最受欢迎的说话方式

措辞简洁明快的六大方面/061
什么是不必要的/062
在家里,多余的话也不是一无是处/064

第五章 通俗易懂

日常讲话的基本要求/068
添加佐料能使语言通俗易懂/070
越朴素的语言给人印象越深/073

第六章 注意场合

说话要注意场合/077
严肃场合不能开玩笑/079
妙语解围/080
危机场合一语自救/080
社交场合说好第一句话/081
公关场合不忘“客套”与“敦促”/083
不同场合下的不同用语/084

第七章 身体语言

把握最初的10秒钟/088
表情语言为你铺平道路/089
发挥肢体语言的魅力/095
肢体语言的类型/096
肢体语言的特性/097

肢体语言的功能/98

站姿/099

坐姿/100

步态/101

手势/102

第八章 主动道歉

可怕的是不承认错误/107
坦诚地检讨自己/109
勇于认错能提升你的形象/110
道歉的三大作用/111
你会道歉吗/113
失误,不应成为原谅自己的借口/116

第九章 自我嘲讽

羞辱别人是降低自己的人格/119
你想笑别人怎样,先笑你自己/121
自嘲能产生七大积极效果/123
用自嘲委婉拒绝/126
用自嘲揭露自己的短处/126

第十章 委婉拒绝

在生活中学会拒绝/130
不要不好意思说“不”/132
拒绝,但不使人难堪/133
拒绝用语/134





拒绝的七大妙招/135

说“不”的禁忌/138

说“不”能为你赢得尊重/139

谈判中的拒绝术/141

第十一章 含蓄暗示

《第六枚戒指》/147

含蓄是一种艺术/149

换个说法会更好/152

委婉曲折的三大表现形式/154

含蓄地表达爱情/156

在谈判中尽量使用婉语/159

含蓄的6种表达方法/162

第十二章 耐心倾听

乱插嘴的人令人讨厌/164

打断别人说话易引起抵触情绪/166

耐心听别人谈他自己/167

倾听者的良好素质/167

每个人都有倾诉的欲望/169

做一个耐心的倾听者/171

倾听能帮助你思考/173

成功的推销员给顾客说话的机会
/174

倾听中的插话技巧/175

第十三章 幽默说笑

幽默的四大类型/179

幽默在谈吐中的五大作用/181

幽默的三大力量/185

笑一笑,十年少/186

幽默促推销/187

谁说中国人不懂幽默/189

幽默的十大技法/193

第十四章 善意批评

切莫轻易指责别人/202

纠正他人错误的方法/204

良药苦口,忠言逆耳/206

批评的5个前提/206

批评的13种方式/208

批评的四大内容/213

用一用声东击西法/215

第十五章 巧妙提问

提问的四大作用/218

提问的技巧/219

提问的方法/223

提问的尺度/224

看清对方,问得适宜/225

问得太多惹人烦/226





最受欢迎的说话方式

- 一次提出两个问题/228
- 让对方说“是”/229
- 相同的问题可以有不同的问法/231
- 问句类型举例/233

第十六章 用心周旋

- 耐心与人周旋/236
- 巧妙地随机应变/238
- 巧妙应对别人的羞辱/240
- 巧妙应对语言伤害/243
- 女友生气时的应对方法/245

第十七章 真诚坦率

- 只有真诚才能换来真诚/249
- 真诚能得到别人的信任/250
- 用真诚来推销/250
- 寥寥数语,打动人心/252
- 把劝说建立在真诚的基础上/253
- 诚实也是论辩的技巧/254
- 实话实说能找到好工作/257

第十八章 说服力

- 说服之前先了解对方/260
- 说服要有耐心/261
- 说服的话要值得听/263
- 不同的人不同的说服方式/264
- 说服要有力度/266
- 牵着他的鼻子走/267
- 从消除心理障碍入手/269
- 喻之以利,晓之以害/270
- 不到最后绝不放弃/273
- 说服的方法/274
- 说服用语/286

第十九章 其他

- 说话要避免“我”字/289
- 你知道多少,就说多少/291
- 告诉孩子“你真棒”/294
- 开场白引人入胜/299
- 结束交谈的艺术/306



第一章



学会赞美



有一位心理医生在银行排队取款时，看到前面有一位老先生满面愁苦。这位心理医生暗想，我要让他开朗起来。于是他一边排队一边寻找老先生的优点，终于他看到，老先生虽驼背哈腰，却长着一头漂亮的头发，于是当这位老先生办完事情走到心理医生面前时，心理医生衷心地赞道：“先生，您的头发真漂亮！”老先生一向以一头漂亮的头发而自豪，听到心理医生的赞美非常高兴，顿时面容开朗起来，挺了挺腰，道谢后哼着歌走开了。一句简单的赞美给别人带来了好处。这是多么值得高兴的事情。



每一个人都希望受到周围人的称赞，希望自己的真正价值被认可，尤其是希望得到朋友的认可。虽然处在极小的天地里，仍然认为自己是小天地里的重要人物。对于肉麻的奉承、巴结会感到恶心，然而却渴望对方发自内心的赞扬。鉴于此，我们不妨遵守“黄金原则”：“希望朋友对我们如何，我们就对他们如何。”——发自内心地称赞他。

林肯曾经说过：“人人都喜欢受人称赞。”威廉·詹姆士也说过：“人本质中最殷切的需求：渴望被肯定。”爱听赞美的话是人类的天性，人人都喜欢正面刺激，而不喜欢负面刺激。如果在人际交往中人人都乐于赞扬他人，善于夸奖他人的长处，那么，人际间的愉快度将会大大增加。

离奉承者远些

就像铁屑被磁铁吸引，唯唯诺诺者、阿谀奉承者大多以上司为靠山。如果将磁场关闭，这类喜欢奉承的人就会像一堆没有生命的木偶一样散落在地，显得愚蠢可笑，完全散了架子。对于这样的人和事，正人君子是不屑一顾的。古人对此有这样的说法：与地位高的人交往不阿谀奉承，可谓悟到了交友的关键。那些花言巧语、察言观色的人则被认为是不讲仁义的小人。公孙弘将学习的目的歪曲为阿谀谄媚，郭霸品尝魏元忠的小便，宋之问为张易之等人端尿壶，赵履温甘为安乐公主拉车的牛马，丁渭在宴会上为寇准擦胡须上的汤渍。这些人载入史册，遗耻千古。

怎样识别奉承的人？主要有三种途径：动作、语言、神色——也就是他们办事的方式，说话使用的言辞，浑身上下显露出来的神情。唯唯诺诺的小人走路的架势和姿势都要学领导的样子，说话时的用词和口气也开始与领导相似，甚至连腔调也会和领导一样。



奉承拍马在程度上有轻重之别,并不都像敬佩和崇拜那样单纯。许多人是在不自觉的情况下充当了对上司唯命是从的角色,而有些人则是非常自觉的。这其中有一些比较普遍的原因,如为了保住工作饭碗:背靠大树好乘凉,有人当靠山总是比较保险;掩盖真实意图:暗中打算跳槽,不让别人察觉;缓和紧张气氛:何苦兴风作浪,待人和气为好;着眼个人前途:赢得上司好感,有利于个人发展。

不管是有意奉承还是无意奉承,都要离奉承者远些,以免受到不必要的干扰。

赞美与奉承的两个区别

赞美是一种说话的艺术,正确运用这门艺术,会使被赞美者心情愉快,而作为赞美者自己,也会从中感到快乐甚至感到幸福。

但是,在这里我们有必要弄清楚这样一个问题:真诚的赞美和奉承究竟有什么不同。因为弄清楚这个问题,是使那些不愿赞美他人者“赞口常开”的关键。

赞美与奉承有本质的区别。赞美是真诚、热忱的,是出于真实的感受,绝不能掺杂任何不良的用心;同时,赞美是对别人的优点和长处充分肯定,是为满足别人对于尊重和友爱的需要,给别人以精神上的激励和鼓舞。而奉承他人则是宁肯牺牲自己的尊严去恭维人,是出于某种不可告人的企图,明显的是趋炎附势,巴结讨好。正如卡耐基所说:“奉承是从牙缝中挤出来的,而赞美是发自内心的。”

第一个区别:是否发自内心。真诚的赞美起源于内心深处的一种“美感”,一种冲动。它反映了一个人对另一个人的认可:外表漂亮,言谈合自己的口味,行动敏捷,品格高尚……即在两个人之中,其中一个人在另一个人身上发现了符合自己理想和价值标准的可贵之处。我们认识这个人、了解这个人的时候,已经有一种无形的力量促使自己要去赞美他的一些优点。

但是奉承却不同,它不是发自内心世界的对另一个人的认可和钦



最受欢迎的说话方式

佩,而是基于内心世界早已存在的一种目的,一种对眼前或日后能够收到“回报”的投资。奉承者在“赞美”他人的时候,脸上虽眉飞色舞,但却有几分不自在;他的词语是火辣辣的,但他的内心却是一片冰冷。他在“赞美”一个人的时候,心里想着的只是如何顺利办完与自己利益攸关的事,如何获得自我的满足。

第二个区别:真诚的赞美是实事求是、有理有据的赞,而奉承则是凭空捏造、无理无据的捧。一个真诚的人,在赞美别人的时候,非常有针对性和分寸。他们知道哪些应该讴歌,哪些应该提醒注意,哪些应该反对。在他们看来,真正的十全十美是不存在的,事物不存在完美,人更不存在十全十美。因而他们对一个人的评价,根本不会用“最最”这些字眼,也不会用“他没有缺点”这些措辞去评价一个人。

奉承者无事生非。他们把只能用一般词语赞美的东西任意扩大。大事特夸、小事大夸、无事也要夸是这些人的特点。其中有些“佼佼者”,把一个人的优点能转变成缺点,把一个人的缺点又同样能转变成优点,因而他们在领导、上级面前,时常“义正辞严”诋毁别人,以博取欢心,而心里却打着自己的主意。他们在“赞美”一个人的时候,心里会说“这个人喜欢被人拍,我就多拍一拍他吧”,或者“他喜欢坐轿,我就抬一抬吧,总有一天要把他摔下来”,因而在他们赞美一个人的时候,会自以为聪明地向旁人挤眉弄眼,以显示自己非凡的本领。

使别人快乐和讨对方喜欢是两件不同的事。使别人快乐考虑的是别人而不是自己,讨对方喜欢则刚好相反,它处处计较个人的得失。

赞美是一种有特色的说话艺术,能恰如其分地赞美别人,既可以增添我们的自信心,也可以提高我们说话的胆量。愿你把握分寸,真心地赞美你周围值得赞美的人。



每个人都渴望被赞美

人,总是喜欢被赞美的,无论是咿呀学语的孩子,还是白发苍苍的老翁,因为人任何时候都有一种被人肯定,被人赞美的强烈欲望。有位企业



家说：“人都是活在掌声中的，当部属被上司肯定、受到奖赏时，他就会更加卖力地工作。”卡耐基也曾说过：“当我们想改变别人时，为什么不用赞美来代替责备呢？纵然部属只有一点点进步，我们也应该赞美他。因为，那才能激励别人不断地改进自己。”

美国历史上第一个年薪过百万的管理人员叫史考伯，他是美国钢铁公司总经理。记者曾问他：“你的老板为什么愿意一年付你超过 100 万的薪金，你到底有什么本事？”史考伯回答：“我对钢铁懂得并不多，我的最大本事是我能使员工鼓舞起来。而鼓舞员工的最好方法，就是表示真诚的赞赏和鼓励。”说穿了，史考伯就是凭他会赞美人，而年薪超过 100 万。赞美是说话的艺术，合乎人性的法则。适当得体地赞美，会使人感到开心、快乐。

1. 赞美给人以信心

多年前，一个伦敦的孩子在一家布店当店员，早上 5 点钟他就要起床，打扫全店，每天干十几个小时的工作，那简直是苦工、奴隶。两年后，男孩再也不愿忍受了，一天早晨起床后，男孩连早餐都没吃，跑了 13 里路，去找他在别人家里当管家的妈妈商量。他一边哭泣，一边发狂地向妈妈请求不再做那份工作了，并发誓，如果再留在那店里，他就要自杀。而后，他又给老校长写了一封言辞悲惨的信，说明他心已破碎，不愿再活。他的老校长看信后，给了他一点赞美，诚恳地对他讲，他实在是很聪明，应该适于更好的工作，并给他一个教员的位置。从此，那个赞美改变了那个孩子的未来，在英国文学史上，曾创作了 76 本书，留下了永久的形象。他的名字就是韦尔斯。在称赞最微小进步的同时，要称赞每一个进步，并要“诚于嘉许宽于称道”。

2. 赞美使人获得成功

有一个女孩，5 岁就开始登台演唱。她有着优美的歌声，她的天才从一开始就显现无疑。长大后，她的家人请了一个很有名的声乐老师来训练她，不论何时，只要这女孩一想到放弃或节奏稍微不对，老师都会很细心地指正。经过一段时间后，她嫁给了他。婚后他还是她的老师，但是她的朋友们发现她那优美自然的歌声已有了变化，声带拉紧、硬邦邦的，不再像以前那样动听。渐渐地，邀请她去演唱的机会越来越少。最后，几乎



最受欢迎的说话方式

没有人邀请她了。而这时,她的丈夫——也是她的老师——去世了。

此后几年,她很少演唱,她的才能似乎枯竭了,直到有一位推销员追求她。每当她哼着小调,或一个乐曲旋律时,他都会惊叹歌声的美妙。

“再唱一首,亲爱的,你有全世界最美的歌喉。”他总是这样说。事实上,他并不确知她唱得好不好,但是他确实非常喜欢她的歌声,所以他一直对她大加赞扬。她的自信心开始恢复了,她又开始前往世界各地演唱。后来,她嫁给了这位“良好的发现者”,又重新开始了成功的歌唱生涯。

多在背后赞美他人

德国历史上的“铁血宰相”俾斯麦为了拉拢一位敌视他的议员,便有计划地在别人面前说那位议员的好话。俾斯麦知道,那些人听了自己对议员说的好话后,一定会把他的话传给那位议员。后来,两人成了无话不说的朋友。

人往往喜欢听好听的话,即使明知对方讲的是奉承话,心里还是免不了会沾沾自喜,这是人性的弱点。一个人听到别人说自己的好话时,绝不会感到厌恶,除非对方说得太离谱了。作为一门学问,说好话的奥妙和魅力无穷,然而,最有效的好话还是在第三者面前说。

设想一下,若有人告诉你,某某在背后说了许多关于你的好话,你能不高兴吗?这种好话,如果是在你的面前说给你听的,或许适得其反,让你感到很虚假,或者疑心对方是否出于真心。为什么间接听来的便会觉得特别悦耳动听呢?那是因为你坚信对方在真心地赞美你。

当你直接赞美对方时,对方极可能以为那是应酬话、恭维话,目的只在于安慰自己。要是通过第三者来传达,效果便会截然不同。此时,当事者必定认为那是认真的赞美,没有半点虚假,从而真诚接受,还对你感激不尽。

在现实中,我们往往会看到这样的现象:当父母希望孩子用功读书时,采用整天当面教训孩子的方法,还是很难获得一些效果,但是,假如孩子从别人嘴里知道父母对自己的期望和关心,父母在自己身上倾注了



很多心血时,便会产生极大的动力。

卡尔上初中后,由于他父亲去世的影响,学习成绩逐渐下降。他的妈妈苏珊想方设法帮助他,但是她越是想帮儿子,儿子离她越远,不愿和她沟通。卡尔学期结束时,成绩单上显示他已经缺课95次,还有6次考试不及格。这样的成绩预示他极有可能连初中都毕不了业。苏珊想了很多办法,比如带他到学校的心理老师那里去咨询、软硬兼施、威胁、苦口婆心地劝他甚至乞求他,但是,这一切都无济于事。卡尔依然我行我素。

一天,正在上班的苏珊接到一个自称是卡尔学校的心理辅导老师的电话。老师说:“我想和你谈谈卡尔缺课的情况。”

老师刚说了这一句,不知为什么,苏珊突然有一种想倾诉的冲动。于是她坦率地把自己对卡尔的爱,对他在学校里的表现所产生的无奈,她自己的苦恼和悲哀,毫无保留地统统向这个从未谋面的陌生人一吐为快。苏珊最后说:“我爱儿子,我不知道该怎么办。看他那个样子,我知道他还没有长大,他是一个好孩子,只要他努力,他会学出好成绩,我相信他,我的儿子是最棒的。”

苏珊说完以后,电话那头一阵沉默。然后,那位心理辅导老师严肃地说:“谢谢你抽时间和我通话。”说完便挂上电话。

卡尔的下一次成绩单出来了,苏珊高兴地看到他学习有了明显的进步。后来卡尔一跃成为班上的头几名。

一年过去了,卡尔升上了高中,在一次家长会上,老师介绍了他怎样从差生向优生的转变过程,还夸奖苏珊教子有方。

回家的路上,卡尔问苏珊:“妈妈,还记得一年前那位心理辅导老师给您打的电话吗?”苏珊点了点头。

“那是我。”卡尔承认说,“我本来是想和您开个玩笑的。但是我听见了您的倾诉,心里很难过。我就想,是我伤了您的心。这使我很震惊。那时候我才意识到,爸爸去世了,您多不容易啊!我必须努力,再也不能让您为我操心了,我下定决心,一定要让您为有我这个儿子而骄傲。”

卡尔的一席话,使苏珊的心里顿时充满了温暖。

请多多和孩子沟通与交流,让彼此的心灵不再遥远。如果你对孩子有什么看法和建议,不妨找个机会开诚布公地谈一次。



最受欢迎的说话方式

又如,当下属的人,平时上司在自己面前说了很多勉励的话,但还是没有多大感触,但当有一天从第三者的口中听到了上司对自己的赞赏后,深受感动,从此更加努力工作,以报答上司对自己的“知遇”之恩。

多在第三者面前去说一个人的好话,是使你与那个人关系融洽的最有效的方法。假如有一位陌生人对你说:“某某朋友经常对我说,你是位很了不起的人!”相信你感动的心情会油然而生。那么,我们要想让对方感到愉悦,就更应该采取这种在背后说人好话的策略。因为这种赞美比起一个魁梧的男人当面对你说“先生,我是你的崇拜者”更让人舒坦,更容易让人相信它的真实性。这种方法不仅能使对方愉悦,更具有表现出真实感的优点。

赞美他人,照亮自己

在生活的世界里,有很多人和事值得我们去赞美,去讴歌,去为之心动神怡。攀华山绝壁,观泰山日出,踏天山的雪,听东海的涛,使我们忘却千山万水,踏破铁鞋,一睹无恨。即使对于那些平凡的事物,我们也要在“那么一刻”发出惊人的感叹:嫩芽爬出枝头,春天来啦!或者白雪茫茫,不觉吟诵“只识弯弓射大雕”,豪迈的情调也会由此而生。

赞美他人,是一件使人与人之间感情融洽的、于人于己有益无害的事情。真诚地、恰当地赞美他人,则好似增强人与人之间友谊的润滑剂,使自己容易被人接受。如果我们与人交往时易被人接受,易使人亲近,这无疑会给我们增添许多信心,使我们更大胆地说话,更有勇气参加社交活动。所以,从某种意义上说,能够艺术、中肯地赞美他人,也会增添我们说话的信心和魅力。

除了那些时代英豪之外,我们是不是就没有值得赞美的人和事物了呢?不是!环顾你的周围,你就会发现除了某些共有的缺点之外,我们每个人都拥有一些别人所没有或不能拥有的优点:小王是把钱看重了一点,但他富有正义感;小李文化不高,但言谈比一些大学生还要有礼;小张不会跳舞,但歌唱得非常好……也许在我们的办公室中,我们的同事